**HẠCH TOÁN HOA HỒNG ĐẠI LÝ VÀ THỰC TRẠNG**

*ThS. Đào Thị Đài Trang*

*Khoa Kế Toán – Đại học Duy Tân*

*daitrangdtu@gmail.com*

**Tóm tắt**

Đại lý thương mại là hoạt động trung gian thương mại, mua hộ bán hộ để hưởng thù lao. Theo đó bên giao đại lý sẽ yêu cầu bên đại lý thực hiện một công việc hoặc là mua bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc là cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng. Với một loạt các lợi ích mang lại cả cho bên giao đại lý và bên nhận đại lý mà hình thức bán hàng này ngày càng trở nên phổ biến và không thể hiếu trong nền kinh tế quốc dân. Tại thông tư 200/2014/TT-BTC, Bộ tài chính cũng đã hướng dẫn về cách hạch toán hoa hồng đại lý cho cả bên giao và bên nhận. Tuy nhiên, trong thực tế vẫn phát sinh một số trường hợp doanh nghiệp hạch toán chưa thống nhất. Bài viết đi vào tìm hiểu cách thức hạch toán hoa hồng đại lý bán đúng giá, thực trạng hạch toán của các doanh nghiệp giao, nhận đại lý đồng thời đóng góp một số ý kiến để hoàn thiện công tác này.

*Từ khóa: Đại lý bán hàng, Hoa hồng đại lý, Bên giao đại lý, Bên nhận đại lý*

1. **Một số vấn đề về đại lý và hoa đồng đại lý bán đúng giá**

Luật thương mại 1997 có quy định về liên quan đến “tiền hoa hồng” tại các Điều khoản sau:

+ Điều 113 quy định về thù lao đại lý:

“Thù lao đại lý là khoản tiền do bên giao đại lý trả cho bên đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.”

+ Khoản 1 Điều 116 quy định về hình thức đại lý hoa hồng:

“Đại lý hoa hồng là hình thức đại lý mà bên đại lý thực hiện việc mua, bán hàng theo giá mua, giá bán do bên giao đại lý ấn định để được hưởng hoa hồng. Mức hoa hồng được tính theo tỷ lệ phần trăm do các bên thoả thuận trên giá mua, giá bán hàng hoá.”

– Luật thương mại 2005 có quy định về liên quan đến “tiền hoa hồng” tại các Điều khoản sau:

+ Khoản 1, Khoản 2 Điều 171 quy định về thù lao đại lý:

- Trừ trường hợp có thoả thuận khác, thù lao đại lý được trả cho bên đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

- Trường hợp bên giao đại lý ấn định giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ cho khách hàng thì bên đại lý được hưởng hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ.[…]”

Như vậy, trên cơ sở các điều khoản trên, có thể hiểu: Tiền hoa hồng là khoản chi phí mà bên giao đại lý trả cho bên đại lý để thực hiện việc mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng theo giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ do bên giao đại lý ấn định .Mức “tiền hoa hồng” được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ. Trong đó bên giao đại lý và bên đại lý được quy định tại Điều 167 Luật thương mại 2005 như sau:

Bên giao đại lý là thương nhân giao hàng hoá cho đại lý bán hoặc giao tiền mua hàng cho đại lý mua hoặc là thương nhân uỷ quyền thực hiện dịch vụ cho đại lý cung ứng dịch vụ.

Bên đại lý là thương nhân nhận hàng hoá để làm đại lý bán, nhận tiền mua hàng để làm đại lý mua hoặc là bên nhận uỷ quyền cung ứng dịch vụ.

Ngày nay, trong điều kiện kinh tế thị trường, việc chỉ hoa hồng để đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, dịch vụ thường xuyên đặt ra nhằm khuyến khích bên có nhu cẩu sử dụng dịch vụ. Ví dụ: hoa hồng thuê phương tiện vận tải; hoa hồng môi giới cung cấp khách du lịch cho khách sạn; khách ăn ở các nhà hàng... Khoản hoa hồng dịch vụ này cũng được hiểu là khoản tiền thưởng tính bằng số phần trăm nhất định trên tổng số tiền sử dụng dịch vụ mà người kinh doanh dịch vụ dành cho người sử dụng dịch vụ hoặc người môi giới nhằm khuyến khích phát triển quan hệ giao dịch giữa hai bên.

Trong phạm vi bài viết đề cập đến trường hợp hạch toán hoa hồng đại lý bán đúng giá.

1. **Quy định của chế độ kế toán về kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng.**

Theo Thông tư [200/2014/TT-BTC](http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-200-2014-TT-BTC-huong-dan-Che-do-ke-toan-Doanh-nghiep-263599.aspx) ngày 22/12/2014 hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp, hướng dẫn hạch toán hoa hồng đại lý bán đúng giá cho bên giao đại lý và bên nhận đại lý như sau:

|  |  |
| --- | --- |
| BÊN GIAO ĐẠI LÝ | BÊN NHẬN ĐẠI LÝ |
| – Khi xuất hàng cho đại lý hoặc các đơn vị nhận bán hàng ký gửi thì số hàng này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi được tiêu thụ. Khi bán được hàng ký gửi, doanh nghiệp sẽ trả cho đại lý hoặc bên nhận ký gửi một khoản hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá ký gửi của số hàng ký gửi thực tế đã bán được. | Số sản phẩm, hàng hóa nhận làm đại lý, nhận bán ký gửi không thuộc quyền sở hữu của đơn vị này. Doanh thu của các đại lý chính là khoản hoa hồng được hưởng, thuế giá trị gia tăng đầu ra của đại lý chỉ tính trên hoa hồng được hưởng.  Trị giá hàng hóa đại lý bán đúng giá ký gửi của chủ hàng và hưởng hoa hồng thì không phải tính và nộp thuế GTGT |
| – Khoản hoa hồng phải trả này được doanh nghiệp hạch toán vào chi phí bán hàng. | Khoản hoa hồng được nhận này được doanh nghiệp hạch toán vào Doanh thu |
| + Phản ánh trị giá thực tế xuất kho hàng ký gửi: Nợ TK 157 (Theo giá trị xuất kho) Có TK 155, 156  – Căn cứ vào bảng kê hóa đơn bán ra của sản phẩm bán qua đại lý đã tiêu thụ trong tháng. Doanh nghiệp lập hóa đơn GTGT phản ánh doanh thu của sản phẩm đã tiêu thụ để giao cho đơn vị xác định khoản hoa hồng phải trả:  + Phản ánh doanh thu bán hàng qua đại lý: Nợ TK 111, 131 : Phải thu, đã thu từ bán hàng của ĐL Có TK 511 : Doanh thu hàng gởi bán.  Có TK 33311 : Thuế giá trị gia tăng tương ứng  + Chi phí hoa hồng đại lý: Nợ TK 641 : Hoa hồng đại lý Nợ TK 1331 : Thuế GTGT đầu vào của khoản hoa hồng Có 111,112,131 | – Khi nhận hàng ký gửi, căn cứ vào giá trị trong hợp đồng ký gửi ghi chép trên sổ sách quản lý hàng nhận gởi.  – Khi bán được hàng ký gửi: + Căn cứ vào hóa đơn GTGT, đại lý hạch toán: Nợ TK 111, 112,131.. ( Tổng số tiền phải thanh toán cho chủ hàng gồm giá ký gửi theo quy định và cả số thuế GTGT)  Có TK 331  – Cuối kỳ, căn cứ bảng kê hàng hóa bán ra, xác định số hoa hồng được hưởng  Nợ TK 331:  Có TK 511: – Hoa hồng được hưởng Có TK 3331: ( Thuế GTGT trên hoa hồng được hưởng) Có TK 111,112 : ( Số tiền thực trả cho chủ hàng sau khi đã trừ lại khoản hoa hồng được hưởng) |

**Bảng 1: Hướng dẫn của thông tư 200 về hạch toán hoa đồng đại lý bán đúng giá**

**2. Thực trạng kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng**

*Trường hợp 1: Doanh nghiệp giao đại lý yêu cầu bên nhận đại lý ký quỹ nhằm đảm bảo bên nhận đại lý thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết.*

|  |  |
| --- | --- |
| BÊN GIAO ĐẠI LÝ | BÊN NHẬN ĐẠI LÝ |
| Khoản tiền ký quỹ được bên nhận làm đại lý nộp cho bên giao đại lý sau khi ký kết hợp đồng bán đại lý nhằm đảm bảo việc thực hiện đúng các điều khoản ghi trong hợp đồng. Trong trường hợp không thực hiện đúng và đủ các điều kiện của hợp đồng, bên nhận đại lý sẽ bị phạt vi phạm hợp đồng, khoản tiền phạt này sẽ trừ vào số tiền đã ký quỹ | Hiện nay, các doanh nghiệp đang hạch toán nghiệp vụ này theo cách hiểu của mình, dẫn tới sự thiếu nhất quán trong hạch toán kế toán giữa các đơn vị. |
| Ví dụ: việc bên giao đại lý hạch toán khoản đặt cọc thông qua tài khoản (TK) 344 – “Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn”  – Bên giao đại lý ghi nhận khoản tiền ký quỹ của bên nhận đại lý như một khoản tiền ký quỹ nhận về và theo dõi trên TK 344.  Nợ TK 111, 112.  Có TK 344  – Khi kết thúc hợp đồng đại lý, bên giao đại lý hoàn trả tiền ký quỹ, ký cược cho bên nhận đại lý và ghi:  Nợ TK 344  Có TK 111, 112  – Trường hợp bên nhận đại lý vi phạm hợp đồng kinh tế đã ký kết với doanh nghiệp giao đại lý, căn cứ số tiền bên nhận đại lý bị phạt theo thỏa thuận trong hợp đồng đại lý, kế toán tại bên giao đại lý ghi:  Nợ TK 344  Có TK 711  Việc bên giao đại lý ghi nhận và theo dõi khoản tiền ký quỹ trên TK 344 như các doanh nghiệp đang làm là hợp lý | Nhiều đơn vị nhận đại lý lại coi khoản tiền ký quỹ cho bên giao đại lý là khoản tiền trả trước tiền mua hàng, tiền đặt cọc để tiến hành hoạt động mua hàng, do đó hạch toán thông qua TK 331 (dư Nợ):  Nợ TK 331  Có TK 111, 112 |

**Bảng 2: Trường hợp 1: Thực tế kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng**

*Trường hợp 2: Thực tế hiện nay, không ít doanh nghiệp khi thực hiện nghiệp vụ bán đại lý có quy định về việc thưởng doanh thu (ngoài hoa hồng) cho các đại lý của mình.*

Theo chính sách bán hàng của doanh nghiệp, khi đại lý bán hàng đạt mức doanh thu nhất định sẽ được thưởng một khoản tiền hoặc một số hàng tương ứng với khoản tiền thưởng về doanh thu. Việc hạch toán phần thưởng doanh thu cho đại lý chưa được quy định trong chế độ kế toán hiện hành về kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng . Đối với hoạt động thương mại thông thường, khoản tiền thưởng doanh thu được hạch toán như một khoản chiết khấu thương mại dành cho khách hàng.

**Tài liệu tham khảo**:

1. Thông tư [200/2014/TT-BTC](http://thuvienphapluat.vn/van-ban/Doanh-nghiep/Thong-tu-200-2014-TT-BTC-huong-dan-Che-do-ke-toan-Doanh-nghiep-263599.aspx) ngày 22/12/2014 hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp
2. Thông tư số [39/2014/TT-BTC](https://secureservercdn.net/45.40.149.34/jmf.2b9.myftpupload.com/wp-content/uploads/2017/08/39.2014.TT_.BTC_.doc) ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính.
3. Thông tư[119/2014/TT-BTC](https://secureservercdn.net/45.40.149.34/jmf.2b9.myftpupload.com/wp-content/uploads/2017/08/Th%C3%B4ng-t%C6%B0-119.2014.TT-BTC-1.doc) (Sửa đổi, bổ sung điều 11, khoản 8, điểm a của thông tư số [156/2013/TT-BTC](https://secureservercdn.net/45.40.149.34/jmf.2b9.myftpupload.com/wp-content/uploads/2017/08/156.2013.TT_.BTC_.doc))
4. <https://tintucketoan.com/ke-toan-ban-hang-theo-phuong-thuc-qua-dai-ly-ban-dung-gia-huong-hoa-hong/>
5. <https://dailythuecongminh.com/ke-toan-hoa-hong-dai-ly-ban-hang/>
6. https://luatminhkhue.vn/hoa-hong-la-gi---khai-niem-hoa-hong-duoc-hieu-nhu-the-nao-theo-quy-dinh-phap-luat.aspx